中国式
沟通智慧
ZHONGGUOSHI GOUTONG ZHIHUI

中国式沟通智慧

ZHONGGUOSHI GOUTONG ZHIHUI

孙玉忠 / 著

■ 让每一次**应酬**都得心应手

■ 让每一次**沟通**都立竿见影

掌握智慧的社交方法是打开成功之门的钥匙

打破云里雾里的沟通障碍，让你轻松自如地与人沟通

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

中国式沟通智慧

ZHONGGUOSHI GOUTONG ZHIHUI

孙玉忠 / 著

社交无小事，得体的社交让你事半功倍

权威作者全方位解读社交沟通的智慧，手把手教你破解沟通难题
人生的成功从社交开始，社交的成功从本书开始

中华工商联合出版社

中国式
沟通智慧
ZHONGGUOSHI GOUTONG ZHIHUI

中国式
沟通智慧

ZHONGGUOSHI
GOUTONG ZHIHUI

孙玉忠◎著

中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国式沟通智慧 / 孙玉忠著. -- 北京 : 中华工商联合出版社，2021.6

ISBN 978-7-5158-3029-2

Ⅰ.①中… Ⅱ.①孙… Ⅲ.①人际关系学－中国－通俗读物 Ⅳ.①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2021）第085499号

中国式沟通智慧

作　　者：孙玉忠
出 品 人：李　梁
责任编辑：姜　越　李　瑛
责任审读：李　征
责任印制：迈致红
出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司
印　　刷：三河市南阳印刷有限公司
版　　次：2021年6月第1版
印　　次：2023年2月第4次印刷
开　　本：710mm×1020mm　1/16
字　　数：150千字
印　　张：13.5
书　　号：ISBN 978-7-5158-3029-2
定　　价：58.00元

服务热线：010－58301130－0（前台）
销售热线：010－58302977（网店部）
010－58302166（门店部）
010－58302837（馆配部、新媒体部）
010－58302813（团购部）
地址邮编：北京市西城区西环广场A座
19－20层，100044
http://www.chgslcbs.cn
投稿热线：010－58302907（总编室）
投稿邮箱：1621239583@qq.com

工商联版图书
版权所有　侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，请与印务部联系。
联系电话：010－58302915

序

学会拒绝，才能真正学会沟通

学会拒绝别人，不仅是学习沟通的技巧，更重要的是领悟为人处世的态度。 一个不会拒绝，甚至不敢拒绝的人，必然存在沟通方面的问题，同时，也有心理因素的影响。当你发现自己时常违背本心而不敢拒绝的时候，你就要意识到这不仅是沟通方式的欠缺，更是不正常的心理状态。

一个不敢拒绝别人的人，生活中也就会在无形之中多了许多烦恼，原本畅快的生活也会受到打扰。人活在世，困难和挫折已经足够多，想要活得轻松自在，屏蔽掉不必要的麻烦是理智的选择。可惜道理人人都懂，真正能够做到坦诚拒绝的人少之又少。

想要学会拒绝，首先要过心理这一关。许多人抵触拒绝别人这件事，说个“不”字难于上青天，面对别人的请求，即便有万分不愿意，也会硬着头皮接受。在心理学上，对于不会拒绝，又怕被人拒绝的状态，称之为“被拒敏感”。直白来讲，就是给外在一种不怕别人给自己添麻烦，但怕麻烦别人。这类人很容易赢得好人缘，总是有求必应，而且独立能干。对他们来说，对方的感受要比自己的感受重要，宁愿委屈

自己，也不能得罪别人。此时就需要认清拒绝的重要性，了解之后才能真正懂得拒绝是人生必要的一种能力。

在能够接纳拒绝之后，就要学习 一 些拒绝的说话技巧，用高情商的方式去拒绝，也就降低了拒绝带来的矛盾和摩擦，让对方欣然接受你的拒绝，也就不会担心因为拒绝所产生的负面影响，拒绝也就变得更轻松。除了学会拒绝，也要学会接纳被拒绝，只有当你能够坦然面对别人的拒绝时，才能够坦然拒绝别人。当然，每个人都会存在有求于人的时候，如何沟通才能达到目的，这也需要一些说话的技巧。

总而言之，拒绝没有想象中那么难，之所以难于开口，要多在自身找原因，多去学习，勇于去改变。

三毛说：　“不要害怕拒绝他人，如果自己的理由出于正当。当一个人开口提出要求的时候，他的心里已预备好了两种答案。所以，给他任何一个其中的答案，都是意料中的。”因拒绝而产生内疚，这是畏于拒绝的人们的通病。不要犹豫了，该拒绝就拒绝，不要做消耗自己的老好人。漫漫人生路，不能总是憋屈着过。

的去　字容、水

目 录 CONTENTS

CHAPTER 01

第 一 章

拒绝，比你想得更重要

1. 比拒绝更可怕的事 002

2. 不做消耗自己的老好人 006

3. 高情商，拯救拒绝恐惧 010

4. 不懂拒绝，害人害己 014

5. 讨好别人，不如成全自己 018

CHAPTER 02

第 二 章

别被牵着鼻子走

1. 主动拒绝，不要被动接受 024

2. 重要的事，自己做主 028

3. 别把懦弱当作善良 032

4. 不靠附和赢得存在感 036

5. 真正的朋友，可以说“不” 040

6. 没必要让所有人都满意 043

CHAPTER 03

第三章

会说话，让拒绝不尴尬

1. 别让直截了当伤了人 048
2. 拖泥带水惹人厌 052
3. “是的，但是”，巧用转折 056
4. 温柔拒绝，降低杀伤力 059
5. 直言坏结果 063

CHAPTER 04

第四章

拒绝有术，用高情商来解围

1. 委婉地拒绝 068
2. 从容地表达不满 074
3. 该强势绝不说软话 078
4. 转移话题，避免拒绝时产生尴尬 082
5. 适时沉默，无声拒绝 087
6. 为拒绝找到合适的理由 091

CHAPTER 05

第 五 章

恰当地“耍心机”

1. 正话反说巧拒绝 096

2. 以牙还牙 100

3. 问题拒绝法 103

4. 条件拒绝，让对方知难而退 106

5. 折中方案解决两难 109

CHAPTER 06

第 六 章

幽默拒绝，不伤和气

1. 幽默能让拒绝变得更轻松 114

2. 用幽默缓解尴尬 118

3. 聪明人才懂自嘲 121

4. 大智若愚，糊涂拒绝 126

5. 幽默要讲分寸 130

CHAPTER 07

第 七 章

做人坦荡，拒绝更有底气

1. 拒绝诱惑，才能随意拒绝 136
2. 忍耐也要有限度 139
3. 不轻易麻烦人 142
4. 以理服人，以情感人 146
5. 找个挡箭牌 150

CHAPTER 08

第 八 章

那些必须要拒绝的事

1. 拒绝做冤大头 154
2. 拒绝不合理的要求 156
3. 拒绝道德绑架 160
4. 拒绝做坏情绪的垃圾桶 165
5. 拒绝做职场烂好人 168

CHAPTER 09

第 九 章

学会拒绝，接受被拒绝

1. 被拒绝也是一种成长 174

2. 遭到拒绝，多问一句为什么 177

3. 不说尖酸刻薄的话 181

4. 被拒绝，学会释怀 184

CHAPTER 10

第 十 章

巧妙表达，让别人无法拒绝

1. 避免被拒绝 190

2. 找准兴趣点，引导对方接受 194

3. 用赞美卸下对方的心防 197

4. 多做铺垫 201

5. 赞美有度，别适得其反 204

第 一 章

拒绝，比你想得更重要

C H A P T E R 01

❶ 比拒绝更可怕的事

比拒绝更可怕的事，是瞻前顾后，不敢拒绝。这不是个性，而是共性，十人之中，恐怕要有八个人不敢说“不”。不敢拒绝，同时也不懂拒绝。这是人类的通病，看似一个简单的“不”字，却成为无数人的痛处。

孔子曰：“温良恭俭让，礼义仁智信。”这是我们中国人千百年来推崇的传统美德，不争不抢，做一个温和心善的人。自小，我们就学习孔融让梨的故事，要谦让，要舍己为人。成年社会的生存规则，人情世故大过天，要学会与他人和睦相处，要学会取悦他人，但惟独鲜有人告诉我们，尊重并且捍卫自己的真实感受。

实事求是地讲，多数人的心理成熟度并不高，这就体现在他们无法正视拒绝这件事，更无法轻松自在地拒绝别人。挑战需要勇气，拒绝也是如此，甚至对于一向不好意思开口说不的人来说，更需要勇气。

在心理学上，对于不会拒绝，又怕被人拒绝的状态，称之为“被拒

敏感”。直白来讲，就是不怕别人给自己添麻烦，但怕麻烦别人。这类人很容易赢得好人缘，总是有求必应，而且独立能干。对他来说，对方的感受要比自己的感受重要，宁愿委屈自己，也不能得罪别人。

不敢拒绝，怕得罪人，已然成为一种社交焦虑，不能自我摆脱的话，生活中也必然平添许多烦恼。想要学会拒绝，就要先了解自己为什么不敢拒绝。

第一，害怕拒绝的人，在过往的人生中，大概经历了太多次被拒绝的体验。

这样不行，那样不行，处处不行，对你说“不”的人，或许是父母，或许是朋友，他们的反对多过支持，常说的就是“你不能”“你不要”。在长时间的相处中，自己也就习惯了被拒绝，与此同时，也在心里留下了被拒创伤，从而潜移默化地影响自己，对“不”高度敏感，害怕别人对自己说不，也害怕对别人说不。

第二，自尊心极强，但又极其脆弱，好面子却又只能“打肿脸充胖子”。

绝大多数人格外关注他人对自己的评价，将外在的声音看得比自我认知还重要，做事思前想后，担心被别人指指点点。如此，拒绝他人的时候也会颇有顾忌，怕别人说三道四，坏了自己原本的形象。自尊支配着我们去在意别人的感受，在某种程度上也就成为禁锢束缚自我的枷锁。

第三，在很大程度上，不敢拒绝是为了讨好。

对于别人的要求，满口答应下来并不遗余力地去完成，即便要消耗大量的精力和物力也在所不惜。如此执着于付出，实际上是有苦说不出，但仍要坚持，为的就是维护彼此的关系，不愿意因为自己的拒绝而

破坏了和谐的氛围。

第四，对外界有强烈的依赖感，不敢轻易破坏一段关系，只能努力维系。

依赖感，是一个人的价值关系受他人的价值关系所影响产生的一种特殊的感觉。当这种依赖感过于强烈时，就意味着会受制于人的可能大大提高。依赖感越强，越容易产生一种分离焦虑，在人际交往中，遇到需要拒绝的时候，就会放大这种焦虑，潜意识中，就害怕拒绝。

敢于拒绝，就是对自己最大的尊重和爱护。做一个敢于拒绝的人，将收获一个自由的人生，而不是受制于其他人的喜怒哀乐。

美国前总统肯尼迪，有一位美丽的妻子，而她的魅力不仅仅表现在她的外貌，还有她内心的洒脱，尤其是在纷扰的世界中，仍能遵从内心的意愿，拒绝外界的叨扰。

她清楚自己的喜好，更懂得拒绝那些浪费时间的事情，从而在忙碌中为自己开辟足够的私人空间。作为总统夫人，有接二连三的社交活动邀请她参加，但她有自己的原则，只参加有意义的活动，以及她自己感兴趣的活动，其他一概拒绝。拒绝掉大部分社交活动，就节省下不少时间，她就可以安安静静地研读手稿，在公园跑步，练习瑜伽……有一次，婆婆要求产后不久的她梳妆打扮，来客厅招呼前来拜访的宾客，对此，她表示了拒绝，没有勉强自己做自己不愿意的事情。

总统夫人的洒脱，来自于她对拒绝的态度。她勇于对不喜欢的事情说“不”，即便是处在万人敬仰的位置， 一举一动都受人点评，也不能

改变她对自己的爱护，她不想为了取悦别人而耽误自己的生活。

想要做一个敢说“不”的人，态度在前，技巧在后。先摆平心理障碍，再去掌握拒绝的说话技巧，由此，才能真正洒脱起来。

怎么做，才能做到顺从本心去拒绝呢?

1. 学会允许自己

拒绝他人，首先从允许自己开始。乍一听，好像有些奇怪，但是，想要学会拒绝并敢于拒绝，首先要过的就是自己这一关。允许自己不完美，允许自己不能有求必应，允许自己率先照顾自己的感受。学会平等地看待自己和他人，拒绝并不等同于亏欠。

2. 学会接受被拒绝

学会拒绝他人之前，也要学会接受被拒绝。只有当你能够心平气和地接受他人的拒绝时，才能不害怕拒绝他人。当你觉得被拒不再是一件羞愧的事，不再产生消极的情绪，那么当你拒绝他人时，也就不会再担惊受怕，害怕对方会因此而恼怒，破坏彼此的关系，造成不必要的人际交往烦恼。

3. 学会高情商拒绝

当你的心态做好准备，接下来要做的就是学会高情商拒绝。拒绝，简单两个字，却蕴含着深厚丰富的说话技巧。情商足够高，拒绝的方式足够有效，就能够在不得罪对方的前提下，轻松拒绝。只要你有心，认真去揣摩，那么你也能够学会高情商拒绝的方法，让自己的人生不再受他人所累。

情商再高，说话技巧再丰富，如果不能做到心态上的改变，仍会因为不敢拒绝而烦恼。所以，摆正心态，再去学习拒绝的技巧。

❷ 不做消耗自己的老好人

评价一个人是“老好人”，说者是赞美，但老好人本身却承受了太多说不出的苦。这个名声必定是一次又一次的乐于助人换来的，这背后就是一次又一次的不敢拒绝。赢得好人缘，自然是好事，但换个角度来讲，有时候也是对自己的一种消耗。

可以做一个好人，乐于助人，为人随和，但不代表要任人“宰割”。学会拒接，不是让你活得自私自利，而是最大程度上，获得完整的自主权。只要你心甘情愿，无论付出怎样的代价都无所谓，但如果你不愿意，却依旧硬着头皮去接受，这就是一种病态的生活模式。

大学期间，小丽是宿舍的老好人，整天为了其他舍友忙前忙后，无论谁有麻烦，首先想到的都是向她求助。她确实因此换来了好人缘，但

同时，却是以牺牲自己的时间和意愿为前提。最终，这种热心肠变成了舍友心中的理所应当和习以为常。

当小丽一个人在自习室看书时，舍友的电话一个接一个打过来，要她帮忙带午饭，光接电话就进进出出好几次。不仅如此，舍友还一再要求她早些回去，不想自己饿肚子。小丽心有不满，却没有拒绝，为了满足舍友的要求，不得不提前离开自习室，打算看完的书也没有完成。单是在窗口排队买饭，就耗费了许多时间。

小丽打算趁着周末，把没有看完的电视剧看完，然后好好睡个午觉。但是，舍友约她一起去逛街，她说不出拒绝的话，只好放弃自己的计划，陪舍友去逛街。这只是她大学生活的一个缩影，有太多时候都是顺从别人的安排，为了满足别人的心愿而违背自己。

应该责怪小丽的舍友吗?或许他们有不对的地方，但绝不是根本原因。如果在面对舍友的请求时，能够坦诚地说出自己的想法，干脆利落地拒绝她们，也就不会有后面为难自己的事情。归根结底，问题还是出在小丽自己身上。别人消耗她的时间和精力，也是她自己答应过的。所以，懂得拒绝就显得尤为可贵。

不懂拒绝的人，注定会任由别人安排摆布，尽管是属于自己的时间，却无法真正由自己支配。学会了拒绝，是拥有自我的重要一步。

小周是个热心肠，颇受同事欢迎，但最近她却因为自己的热心肠给自己制造了许多麻烦。前不久，她兴致勃勃地准备去欧洲旅游，同事们知道后，争先恐后地列了自己的购物清单，请小周代购。小周看着眼花

缭乱的清单，从奢侈品到奶粉，还没去就已经犯愁了。原本打算去欧洲度假散心，四处游玩，没想到被动地变成了代购。

好端端的假期，难道就这样泡汤了吗?而且，丈夫已经明确表示不满，去欧洲一趟花费不少，竟不能按照自己的意愿享受假期，这难免让人生气。更让丈夫生气的是小周的态度，明明满心怨言，但仍乐呵呵地答应下来，可想而知，妻子平常也是如此，他心疼妻子受委屈。思来想去，小周决定和同事们摊牌，既然拒绝谁都不好，那就全部拒绝。她一一找到同事，讲明自己的游玩路线，其中并不包括购物，而且她和丈夫两个人实在拿不了那么多东西，所以只能抱歉，下次如果有机会专程去购物， 一定会满足大家。同事们也纷纷表示理解，个别同事虽然有些失望，但也没有多说什么。

拒绝之后，小周顿时觉得轻松许多，心情愉悦地开启了度假之旅。假期结束回来之后，给同事们带了一些精致的小礼品，虽然并不贵重，但同事们都很喜欢。

假设，小周没有拒绝，依旧答应下来，结果可想而知。假期从一开始，就和丈夫闹着别扭，丈夫不愿因为代购而牺牲夫妻二人的时间，陪着妻子四处买东西，心情自然也不会很好。短暂的假期就这样在各种商店中度过，每天拎着大包小包在城市穿梭，顾不上欣赏美景、品尝美食，只想着完成同事们的交代。好不容易回国之后，将买到的交给同事，有的同事觉得买贵了，有些没买到，只好连声道歉。

两种开始也就注定了两种结局， 一种是坦诚拒绝，成全了自己； 一种是羞于拒绝，委屈了自己。这就是拒绝与否的差别，足以见得，在人

生之中，学会拒绝的重要性。

做一个好人，是一种自我要求。但现实生活中，想要一直保持好人的形象，需要付出巨大的成本。举个例子，如果你每天都帮同事买早点，当你有一天耽误了，那么他不会因为你之前的好而原谅你的一次失误，而是只记住这一次。当好人没有问题，但要有所节制，要给自己留有无压力拒绝的余地。

三毛说：“不要害怕拒绝他人，如果自己的理由出于正当。当一个人开口提出要求的时候，他的心里根本预备好了两种答案。所以，给他任何一个其中的答案，都是意料中的。”因拒绝而产生内疚，这是畏于拒绝的人们的通病。不要犹豫了，该拒绝就拒绝，不要做消耗自己的老**好人。漫漫人生路，不能总是憋屈着过。**

❸ 高情商，拯救拒绝恐惧

不敢拒绝，不外乎害怕得罪别人，影响自己的好人缘。实际上，多数情况下，大多数人不会因为一次拒绝就和你结下梁子，很多时候是你自己主观臆断。有些时候，则是因为拒绝的方式有问题，让原本不是问题的问题，变成了一个矛盾。想要拒绝，又不想得罪人，高情商的拒绝技巧就是必备技能。

情商经常被提起，也受到了人们足够的重视，但真正能够将高情商运用到生活中的人却不多。情商深深印刻在我们的心中，以潜移默化的方式影响着一言一行，尤其是在人际交往中，如何待人接物就深受情商的影响。

从心理学角度来讲，高情商的表现之一，是懂得如何克制自己。在加利福尼亚大学进行了一项调查发现，那些不敢轻易说“不”的人承受着更多压力，也更容易感到沮丧和失落。对大部分人来说，对他人说

“不”，是一个危险的信号，意味着要承担许多风险。高情商的人则不会这样，他们敢于说“不”，更重要的是，他们懂得如何说得更易让对方接受。

有些人会觉得，不去拒绝只是为了做一个好人。那么，反问你一下，选择拒绝的人，就是坏人吗?这种观点明显存在误区，好人不等同于顺从。的确，有些人希望获得外界的肯定和认可，而赢得肯定的方式就是顺从，这样才能获得青睐和赞许。

小鹏是一名大一的学生，参加了一个音乐社团，因为发现其他人的水平和能力都比他优秀，所以为了弥补自己专业上的不足，平常在交往的时候，对所有人有求必应，就是为了能够通过这种方式赢得其他人的赞赏。

小林在工作中踏实认真，渴望得到领导和同事的认同，但凡有人拜托她帮忙，只要别人夸她几句，便可以赴汤蹈火。长此以往，当别人需要帮忙的时候，只需要几句好听的话，就能让小林答应下来。然而，时间久了，却成为小林的负担，但为了几句赞美，又不得不硬撑着。

为了做一个自己认为的好人，就牺牲自己的感受，这样的代价未免有些大。总体来讲，这是一种病态的强迫症，强迫自己去接受，换取短暂的欣慰。同时，这也是情商低下的表现， 一个人连自己的感受都照顾不好，又怎么主宰自己的人生。

掌握了高情商拒绝的说话技巧，也就不再惧怕拒绝所带来的负面影响。

老马的家乡是个贫困县，他年轻的时候就来到城里打工，通过自己的努力在城里置办了房子，也把父母双亲接到了城里享福。后来，有一个老乡拖家带口也准备来城里打工，找到老马支支吾吾说明了来意，原来是住不起旅馆，想着暂时在老马家住一阵子，等找到合适的房子就会搬走。老马听后，没有直接表态，说道："城里的房子就是贵，人多房子少，我家就是个例子，总共两间屋子，却要住下5个人。我家儿子只能睡在客厅里，要说也是对不住孩子，但是咱也实在没办法。你们有困难，我确实想帮忙，可眼下真是有心无力。

前面做了充分的铺垫，老乡在听了老马家的情况后，就算老马拒绝了他的请求，也不会因此记恨他，毕竟家家有本难念的经，人家的生活已经很困难了，自己又怎么好意思给人家添乱呢。

《红楼梦》中，"一双丹凤三角眼，两弯柳叶吊梢眉"的王熙凤，为我们示范了何为高情商拒绝。

.刘姥姥贫困潦倒，吃饭都成了问题，便来到贾府求亲戚帮忙，要点过年的钱。表面上，王熙凤用三言两语就拒绝了刘姥姥，但实际上，其中有许多值得我们学习借鉴的地方。

第一，以礼相待。初见时，王熙凤客气地说道："周姐姐，快搀起来，别拜罢，请坐。我年轻，不大认得，可也不知是什么辈数，不敢称呼。"第二，给明理由。面对刘姥姥的请求，说道："外头看着虽是烈烈轰轰的，殊不知大有大的艰难去处，说与人也未必信罢。"关键在这句话，心里想帮忙，但是自己也有困难，也就是委婉地拒绝了刘姥姥。第三，给予补偿。虽然不能给刘姥姥许多银两，但王熙凤还是给了她20

两银子。这已经让刘姥姥喜笑颜开了。

王熙凤之所以能够做到既拒绝了刘姥姥，又能让刘姥姥满意而归，就是因为她的高情商，让拒绝变得简单，还不会得罪人。

那么，什么样的拒绝方式才称得上是高情商呢?有几点原则可以作为参考。

1. 说话有分寸，不说过分的话。尖酸刻薄的话，会让拒绝变得更令人难以接受。

2. 态度要真诚。用真诚打动人，不要以虚伪的面具示人。

3. 善用赞美的力量。赞美的作用就是缓和气氛，对方心情愉悦，也就更容易接受被拒。 代找各类电子资源，新书可代做扫描加微信asxiao90

4. 巧用说话技巧。 一样的话，但是可以百样说，同样的意思，不同的表达方式，就会有不同的结果。

5. 语气要缓和。和善的语气能够最大程度避免产生矛盾。

其实，拒绝的技巧很多，并不局限于这几点。总体来说，就是口软心硬，不卑不亢，委婉地拒绝。

汪国真曾说："拒绝别人一定要委婉，因为没人喜欢被拒绝。你的温柔，是对对方的安抚，也是给对方一个台阶。"当你掌握了高情商的拒绝方式，自然也就能够轻松化解拒绝带来的矛盾，不会产生矛盾，你也就不会再害怕拒绝。

④ 不懂拒绝，害人害己

不懂拒绝， 一味逢迎，以为是利人利己，殊不知，也可能害人害己。对自己而言，是一种不顾个人感受的行为；对别人而言，需要承担因为你的勉强而产生的风险。

常说乐于助人，却很少有人告诉你，助人是好事，可一旦付出行动却没能帮助到位的话，就容易变得里外不是人。人人爱惜自己的声誉，重视诚信二字，当你答应对方的时候，对方就相信你能履行承诺，当你反悔的时候，或者以失败告终的时候，你就会知道，与其事后找麻烦，不如当初就干脆利落地拒绝。

朋友求你帮忙，但超出你的能力范围，帮还是不帮?帮，你觉得自己确实做不到；不帮，又担心让对方看不起，有损自己的颜面。思索片刻，你觉得还是应该帮，毕竟拒绝的话很难说出口。于是，你尽心而

为，却依旧没能达到朋友的预期，不仅没帮上忙，还帮了倒忙，得不偿失。

多少现实的例子就摆在眼前，告诫我们要量力而行，要学会拒绝。可惜，想要真正学会拒绝，并不是一朝一夕就能完成的。

小李就是这样的一个人，从上学到上班，很少对别人说一个“不”字。他在一家广告公司从事设计师的工作，朋友知道他有国画功底，便希望他能够帮忙画一幅画，作为领导乔迁新居的礼物。朋友对他的水平不了解，小李当然很清楚，虽然自知画技不精，却不好意思拒绝，硬着头皮答应了下来，承诺一个月后将成品交给朋友。

大丈夫一言既出驷马难追，承诺出去的事情，自然不好反悔。这一个月中，小李天天画，但是总没能画出理想的效果，便如此反复画了撕掉，撕掉再继续画。 一个月后，当朋友满心期待着他的作品时，他却没有能拿得出手的作品。对爱面子的小李来讲，这就相当于让他去广场裸奔，让所有人都知道他“硬装大尾巴狼”。想来想去，为了圆满交差，保住自己的面子，小李自己出钱买了一幅画回来。朋友见到这幅画，对小李赞不绝口，要请他吃顿大餐以表感谢。

原本以为事情到这里就算告一段落，谁承想，朋友拿到小李的画之后四处炫耀， 一时间许多朋友纷纷表示希望能够让小李帮忙画一幅。这可难坏了小李，如果都答应下来，岂不是要了自己的命，如果不答应，肯定会招来闲言闲语。但没办法，如果再不拒绝，小李以后的日子恐怕不得安生。于是，无可奈何之下，小李只好说出了事情的真相，虽说是拒绝了朋友们的请求，但也遭到了朋友们的嘲笑。

俗话说“没有金钢钻，就别揽瓷器活”，小李就是没有金刚钻，却还是硬把瓷器活揽了下来。别人不知道的是，小李为了这幅画，每天心事重重，工作期间劳心劳力，下班回家后还要继续耗费精力准备这幅画，工作都没能让他背负这么大的压力， 一幅画却做到了。因为担心自己画不好，吃饭也吃不好，睡觉也睡不香， 一幅画而已，却已经对他造成了极大的困扰。但想当初，是他自己信誓旦旦答应下来的。最后，自己完不成，还要偷偷花钱解决问题。

没有拒绝，虽说是一片好意，但竭尽所能付出之后，结果却差强人意。该拒绝的时候不去拒绝，那么就保证完成，否则不但耽误对方，还会对自己的形象造成不好的影响。

小李的做法绝对不是个例，答应别人的事， 一定要与自己的能力相匹配，这一点很重要。同时，也要视个人的情况而定，如果对方的请求打扰到了你的生活，或者对你造成了某些困扰，这个时候就要坚定地拒绝，不要等实在解决不了的时候，再说抱歉。

晓月的闺蜜要远嫁他乡，婚礼也要在外地举行，邀请晓月担任唯一的伴娘，所以她就要请假提前去外地。考虑到正值公司的忙碌期，晓月担心到时候没办法请假，便打算拒绝。但是，又怕因为这件事惹闺蜜生气，便一口答应下来。岂料，真就没能顺利请下假来，最终不得不爽约。对此，晓月的闺蜜特别生气，因为晓月的临时爽约，她不得不重新安排伴娘的人选，伴娘服也要抓紧修改，原本就为婚礼的事忙前忙后操碎了心，自己的好朋友也来添乱，可想而知，她的心情有多糟糕，与晓月也有了嫌隙。

你拒绝，或许并不会怪你，但你在关键时刻“掉链子”，对方即便嘴上不说，心里也是会闹不愉快的。所以，要是不想事后找不痛快，还是第一时间如实拒绝比较好。

不拒绝，就要兑现承诺， 一旦无法兑现，你的信用度就要承担损失，对方也要承担一定的风险。当一个人对你有所期待，而你答应下来却无法完成，这对你的形象有害无益。

无能为力的事，不要硬着头皮答应，对自己是种折磨，对他人也是不负责任的表现。没有把握的事，不要轻易地随口答应，不要让自己成为不靠谱的人，影响自己的形象。

讨好别人，不如成全自己

初次接触到“取悦症”这一概念，是一本名为《取悦症》的书，作者布莱克是美国人，有着25年工作经验的专业心理医生。在他多年的临床经验中，他发现许多人之所以感到痛苦，是因为有着相同的一点——努力让别人满意。比起自己，他们更在意别人的感受，久而久之，他们完全忽略了自己，却变得过于在意别人。

我们接触心理医生的机会并不多，多数人认为自己心理健康，没有任何问题。殊不知，我们其实存在着各种各样的心理问题，只是有些比较明显，有些则深藏在心里。比如取悦症，又称作“看管人性格障碍”,表现是取悦他人，害怕拒绝和敌意， 一旦产生拒绝的想法，就会变得焦虑不安。

常说要与人为善，和气生财，但过分地讨好只会对自己造成伤害。

一个无法正常表达不满的人，必然要默默承受憋闷和烦心，生气和无奈将积郁于心。讨好别人就一定能够在人际交往中风生水起吗?

学生时代，同学要抄你的作业，即便你不想，也点头答应了下来。因为担心拒绝的话，会引起对方的不满，说你是个小气的人，让你陷入被孤立的局面。在他们看来，抄一下作业并没有什么大不了的，正当拒绝却成了无理之举。当你步入社会，类似的事情会更多，而你的讨好又会大大增加这些情况。

既要悦人，也要悦己，但许多人忘记了后者。

小叶是公司新来的实习生，为了更好地融入团队，便努力做到让大家满意。对本职工作尽职尽责，其他临时安排给她的工作也一概接受，就连跑腿取快递这样的杂活也来者不拒。同事们自然喜欢小叶这么勤快的人，杂七杂八的事都能交给小叶去办，她不但不会拒绝，反而会尽心尽力去完成。

如此竭尽心力，小叶得到了什么呢?转正后，小叶仍旧要帮忙处理其他人的琐事，没有任何人觉得有不妥之处，甚至有的人连一句感谢的话都没有。小叶的工作本就不算清闲，加上其他人的事，每一天都是忙忙碌碌。更可悲的是，当小叶偶尔犯错的时候，就会有人对此抱怨。结果可想而知，因为一些本可以拒绝的事情而耽误了自己的工作。小叶的直属领导找她谈话，直接点明了她的工作完成得不够及时，总要拖到很晚，让她自己反思一下，如果情况不能有所改变，就让她考虑一下是不是不适合这份工作。

用讨好换来了好人缘，但却影响了自己的前途，这样值得吗?用善念待人没有错，错的是没有原则，没有限度。讨好别人是要付出代价的，有时候就可能是葬送自己的未来。

与其讨好别人，不如成全自己。与别人的需要相比，当然是自己的需要更加重要，这不是自私自利， 一个连自己的感受都照顾不好的人，一个用自己的卑微换取成就感、满足感的人，实在算不上一个人格健全的人。

小叶在自我反思后，意识到了问题的严重性，她想取得大家的喜欢是正常的心理需要，但获得的方式并不只有倾尽所有一条路。如果她的本职工作都做不好，还有什么资格留在这里呢?此后，她慢慢学会了拒绝，虽然起初会不好意思，总觉得抱歉，但节省下来的时间足够她认真工作，当她的工作渐入佳境后，同事们也不再“使唤”她，而是对她另眼相看。

怎样才能摆脱“取悦症”呢?这个问题看似容易，却着实不容易。讨好别人容易，成全自己也不容易。你需要学会4个步骤。

1. 了解自己取悦他人的心态，明白了问题所在，再对症下药。讨好别人，是为了获得满足感和成就感，还是害怕稳定的人际关系受到冲击?先搞清楚这些问题，就可以针对自己的问题来进行纠正。

2. 打破取悦他人的习惯，不再习以为常。取悦他人也会产生惯性，习惯了如此，也就很难摆正心态。试着去拒绝不必要的请求，在实践中先迈出一小步，做出一些小的改变。当你心里想拒绝却又开不了口的时候，说服自己说出那个“不”字。

3. 学会恰当表达不满的情绪，恰当的愤怒也是必需品。你不是一块

石头，不该隐藏自己的情绪，尤其是消极的情绪更应该及时表达出来。如何控制自己的情绪是一门学问，如何恰当地表达愤怒也是如此。

4. 学会拒绝的技巧，提高自己的情商，让拒绝不伤人，又能达到目的。当你掌握了多种多样的拒绝方式，就能够轻松应对，而不必再讨好别人、委屈自己了。

适当拒绝，并不意味着你是一个自私的人。相反，这证明你是一个有原则的人，你有选择说不的权利。当任何人向你提出要求时，你都可以先考虑一下是否值得答应下来。不要担心对方会因为你的拒绝而气恼，这是他自己的事，他的情绪需要自己去调节，而不是让你去照顾。

人活一世，要经历太多坎坷和艰辛，要学会和他人相处，首先要学会和自己相处。良好的人际关系不是靠一味讨好、逢迎得来的。当你足够独立，足够优秀，足以和你比肩的朋友会向你靠拢。

需要全文整版请加微信asxiao90获取。

为您代找代下电子书，请发书名。新书需要预定扫描，一般3～7天左右制作完成。

另代做文档制作Word版及PDF添加书签目录、加深文字清晰度等。